ОНЛАЙН ПРОГРАММА

АДАПТАЦИЯ:
ПРАКТИКИ О ПРАКТИКАХ

ОРГАНИЗАТОР

ФОНД ТИМЧЕНКО

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД ЕЛЕНЫ И ГЕННАДИЯ ТИМЧЕНКО

КУЛЬТУРНАЯ МОЗАИКА

ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ПРОЕКТОВ ДЛЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ И СЁЛ

ОПЕРАТОР

АМК

Ассоциация менеджеров культуры

ОНЛАЙН ПРОГРАММА
АДАПТАЦИЯ: ПРАКТИКИ О ПРАКТИКАХ

СОБИРАЙ ЛЮДЕЙ – ДЕНЬГИ ПРИДУТ

ИРИНА МЕНЬШЕНИНА
АССОЦИАЦИЯ ФАНДРАЙЗЕРОВ
CHARITY SOLUTIONS КОНСАЛТИНГ
WWW.CHARITYSOLUTIONS.RU

НКО, ОБЩЕСТВО, ГОСУДАРСТВО И ДОНОРЫ: ЕСТЕСТВЕННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ И РЕЗКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

- НКО берутся за задачи социокультурного, образовательного, экономического развития vs. спасение и острые нужды.
- Благотворительность стала больше нормой, чем явлением.
- Количество доноров – частных лиц выросло
- Государство в позиции реагирования на запросы НКО
- Восприятие НКО через волонтеров: и путаница, и возможности
- Запрос общественности на прозрачность НКО
- Инфраструктурное развитие фандрайзинга: CRM, онлайн форматы, ставка на мобильные телефоны вместо компьютеров.

НЕ БЫЛО БЫ СЧАСТЬЯ…

Государство «признало» НКО участником экономического развития страны – льготы

Появилось «резервное» финансирование от частных, государственных, корпоративных и международных фондов на «благотворительные» НКО

Резкий спрос НКО на развитие фандрайзинга

НЕМНОГО СТАТИСТИКИ

В России с начала самоизоляции количество онлайн-пожертвований на помощь социально уязвимым группам населения увеличилось почти в два раза. К такому выводу пришли аналитики «Яндекс.Денег» и проекта «Если быть точным» фонда «Нужна помощь».

Также выросла поддержка некоммерческих организаций в сфере экологии. В марте онлайн-пожертвований было на 21% больше относительно февраля, в апреле — на 61% по сравнению с мартом. При этом средний перевод в марте был на 12% ниже, чем в феврале, а в апреле он подрос всего на 2% по сравнению с мартом и составил 444 рубля.

Одно из наименее поддерживаемых в последнее время направлений — права человека. Количество онлайн-пожертвований НКО, которые работают в этой сфере, уменьшилось в апреле на 17% по сравнению с мартом. На 4% сократился и средний перевод. Несмотря на спад, в апреле 2020 года переводов было в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период годом ранее.

У НКО, которые специализируются на направлении «Культура, наука, образование», в апреле количество онлайн-пожертвований уменьшилось на 3% по сравнению с мартом. На 6% сократился средний перевод — до 742 рублей. Этот показатель на 6% меньше, чем в апреле 2019 года. Средний перевод в марте этого года тоже был меньше, чем за аналогичный период годом ранее, — на 8%.

https://takiedela.ru/news/2020/05/19/pozhertvovaniya-samoizolyaciya/

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Гранты от частных и международных фондов
- Частные лица: массовые доноры
- Частные лица: крупные доноры
- Бизнес (пожертвования, спонсорство, корп.фонды)
- Государство (субсидии, госзаказ)
- Платные услуги

* Мероприятия (форма, способ)

Источник средств зависит от того, кому нужны программы НКО, КРОМЕ БЛАГОПОЛУЧТЕЛЕЙ.

КОМУ КРОМЕ БЛАГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ НУЖНА ВАША НКО?

Частные лица: массовые доноры - БФ «Подари жизнь»

Частные лица: крупные доноры – НКО + ФИО

Бизнес крупный - SHELL + Большой театр, Coca Cola + БФ «Обнаженные сердца»

Малые и средние предприниматели - НКО + ФИО

ПОЧЕМУ?

ТИПЫ ДОНОРС

ДОНОРЫ
МОТИВАЦИЯ – МИССИЯ НКО
– МАССОВЫЕ ЧАСТНЫЕ ДОНОРЫ
– КРУПНЫЕ ЧАСТНЫЕ ДОНОРЫ
МОТИВАЦИЯ – ОБМЕН
– МАССОВЫЕ ЧАСТНЫЕ ДОНОРЫ
– КРУПНЫЕ ЧАСТНЫЕ ДОНОРЫ
– КОМПАНИИ

ВОРОНКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОНОРОВ 4П

ПАРТНЕРСТВА С КОМПАНИЯМИ (ДОНОРЫ ПО ОБМЕНУ)

ЗАЧЕМ ИМ ЭТО?

1. Повысить лояльность сотрудников
2. Повысить продажи
3. Вывести новый бренд на рынок
4. Укрепить или сформировать имидж Соц. Отв. Комп.
5. Подготовить социальный отчёт
6. Освоить бюджет
7. Повысить стоимость своих акций и др.

ФОРМЫ ПАРТНЕРСТВА

- А-ля спонсорство
- Социальный маркетинг
- Пожертвование
- Сбор средств силами сотрудников
- Акция среди сотрудников и клиентов

МОТИВЫ ЛЮДЕЙ (ЧАСТНЫХ ДОНОРОВ ПО МИССИИ)

1. В системе личных ценностей, человеку нужно отдавать, чтобы чувствовать себя хорошо.
2. Близко знаком с проблемой и считает необходимым ее решать.
3. Хочет помочь кому-то конкретному.
4. Проявление жалости и сострадания.
5. Из чувства благодарности тем, кто помог раньше ему.
6. С детства воспитан в духе благотворительности, не ставит под сомнение необходимость своего участия.
7. Находится в окружении тех, для кого благотворительность – норма.
8. Подражает кумирам.
9. Получает удовлетворение от личной причастности к положительным изменениям.
10. Сочетает благотворительность с фаном или личным хобби.

ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

- Диаспоры, земляки, выходцы
- Онлайн доступ к тем, до кого не дотянуться оффлайн
- Советники, эксперты, консультанты из числа крупных доноров

ЦИКЛ КОММУНИКАЦИЙ С ДОНОРОМ

10 СОВЕТОВ ПО ФАНДРАЙЗИНГУ

1. Определите, кому нужна ваша НКО КРОМЕ БЛАГОПОЛУЧТЕЛЕЙ – это ваша целевая группа доноров
2. Станьте нужными людям из списка 1
3. Соберите свой список сторонников из числа ЦГ
4. Определите сумму, какую вам надо собрать к конкретной дате
5. Начните делать рассылки, проводить встречи
6. Ни дня без просьбы!
7. Предложите обмен
8. Назначьте ответственного за фандрайзинг
9. Сделайте сайт и кнопку Пожертвовать

ВЫВОДЫ ПОСЛЕ КАРАНТИНА

1. У кого ДО пандемии было сообщество – и во время пандемии сообщество
2. Предлагайте людям то, что помогает им выйти из состояния изоляции – общение и возможность влиять на перемены
3. Готовьтесь к оффлайну

https://philanthropy.ru/analysis/2020/05/16/89036/

9 инструментов для фандрайзинга: успешные кейсы и сборы

Не умываем руки
Поддержите фонд «Вера» тем, что умеете лучше всего!

фонд чудес Дедморозим

О проекте | Открывайте окна | Как помочь? | Поддержать

#ПЕРСПЕКТИВЫДОМА
ПОДДЕРЖИТЕ ПРОЕКТ «ЭВАКУАЦИЯ»: отправьте СМС с текстом «ЭВАКУАЦИЯ» и суммой пожертвований на номер 3434. Например, «ЭВАКУАЦИЯ 100»
ПОДДЕРЖАТЬ НАС

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

I-MENSHENINA.RU

ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ ПО ИССЛЕДОВАНИЯМ

- https://iq.hse.ru/news/346769167.html

ВШЭ: Сети для денег Какие НКО чаще занимаются онлайн-фандрайзингом

- https://www.monitoringjournal.ru/index.php/monitoring/article/view/774/711

ВШЭ: Корнеева И. Е., Брюхно А. С. Онлайн-фандрайзинг в российских НКО: масштабы и влияющие факторы//Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2019. No 5. С. 58—81. https://doi.org/10.14515/monitoring.2019.5.04.

- https://iq.hse.ru/news/305805663.html

ВШЭ: Культивация благотворителей Российский фандрайзинг в действии

- https://fom.ru/TSennosti/14393

ФОМ: Взаимопомощь во время пандемии. Склонны ли россияне друг другу помогать? И стали ли больше помогать в пандемию?

КОНТАКТЫ

ОРГАНИЗАТОР ПРОГРАММЫ

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД ЕЛЕНЫ И ГЕННАДИЯ ТИМЧЕНКО
cultmosaic.ru
+7 (495) 539 31 76
inform@timchenkofoundation.org

ОПЕРАТОР И РАЗРАБОТЧИК ПРОГРАММЫ

АССОЦИАЦИЯ МЕНЕДЖЕРОВ КУЛЬТУРЫ
amcult.ru
+7 499 678 0105
coordinator@amcult.ru

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОГРАММЫ
Инна Прилежаева
+7 926 227 2186
inna-amcult@bk.ru

PR-КООРДИНАТОР ПРОГРАММЫ
Оксана Власова
+7 926 203 3147
pr.amcult@gmail.com

АНАЛИТИЧЕСКИЙ РЕДАКТОР ПРОГРАММЫ
Мария Крупник